

一年卖房2亿元，武汉X项目的置业顾问贾先生，坐上了项目“销冠”宝座，佣金近百万。让人更没想到的是，他年仅25岁，靠着出色的销售业绩，成功帮助家人在武汉扎根，并拥有2套房产。

在地产招聘市场，我们经常见到“人生一跃天地宽”、“百万年薪，诚招销冠”、“薪动就来，前途无量”等等极具煽动力和吸引力的海报，那么房产销售真的能拿到年薪百万吗？下面我们来看看TOP房企的销售薪酬结构。

武汉地区2021年置业顾问/渠道薪酬结构摸排				
序号	公司	置业顾问		
		底薪	提点	补贴+福利
1	世茂华中	4600	0.40%	餐补525+通讯100+ 五险一金+商业保险
2	佳兆业	4000/5000/6000三 个等级	0.4-0.6%	五险一金
3	招商	5000	0.35%	1000+五险一金
4	美的	3000/4000/5000 (试用期减500)	0.25-0.53%	餐补1000+五险一金
5	龙湖	4500-9500	0.1% (可上浮30%)	交通补1200 (有车) +话补300+餐补600
6	正荣	5000	0.2-0.4%	五险一金
7	金茂	5000-6500	0.25%-0.35%	
8	新城	4000/5000/6000三 个等级	0.30%	餐补30/天+五险一金
9	金地	3500-6500	0.24%-0.35%	提供三餐+五险一金+ 通讯100
10	中海	3500	0.2%-0.4%	补贴未知
11	融创	3500	主城区0.2%-0.6% 远城区0.3%-0.8%	1200
12	武汉城建集团	3500-6000	0.30%	
13	碧桂园	4000	5.50%	
14	旭辉	3500-6000	0.216%-0.404%	
15	联投	2500-7000	0.28-0.32%	

以华中多楼盘销冠级置业顾问来计算，综合收入主要包含以下部分：

1、底薪：

基本底薪大约在7000元左右，部分更高；

2、佣金：

主流楼盘佣金一般在千三/千五之内进行浮动跳点；

3、阶段专项激励：

房企冲刺签约/回款阶段一般设置有激励政策，比如销冠奖励（可能一次性1-3万）、双倍佣金、首尾单高额奖励等等；

4、福利补贴：

一般都缴纳五险一金，车补餐补通讯补在1000/月。

我们举例，以贾先生签约2亿计算，按千四佣金计算，佣金部分大约在60-80万左右（分销渠道一般会打7折），底薪补贴大约10万元左右，再加上专项激励，综合收入大约100万左右，确实可以触摸到百万门槛。

能够做到项目年度销冠的人不在少数，但实际上能够达到百万门槛的微乎其微，除了个人能力之外，项目整体的销量流速以及房企销售政策会是先天性决定条件。

要做到百万销冠，天时地利人和缺一不可。